Niveau(x) d'enseignement: 4 Numéro EDUQ : 9470641
Centre d'intérêt: 874

Borovchyk, Sophia.

Reportage sur la création d'entreprises : métier : tuyauteur, tuyauteuse / [recherche, entrevues et textes, Sophia Borovchyk]. -- [Québec] : Ministère de l'éducation, Direction générale de la formation professionnelle, [1994?].
8 p. : ill. ; 28 cm.

Titre de départ de la couv. "Créer son entreprise; La formation professionnelle au secondaire". Code: 9394-0345; 17-3715.

Vedette(s)-secondaire(s): Québec (Province). Ministère de l'éducation. Direction générale de la formation professionnelle

Descripteur(s): Techniques physiques * Entreprise * Formation professionnelle * Secondaire (Ordre d'enseignement)

Identificateur(s) de sujet: Tuyauteur * Entrepreneurship

Par cette brochure, le MEQ veut aider les commissions scolaires à sensibiliser les élèves de la formation professionnelle à l'entrepreneurship et les aider également à former ceux qui veulent créer une entreprise. Après une brève description de l'évolution du métier de tuyauteur, la brochure présente quelques rencontres avec des gens qui ont lancé des entreprises dans le domaine de la tuyauterie.

Type de document:

94-70641

CRÉER SON ENTREPRISE

REPORTAGE SUR LA CRÉATION D'ENTREPRISES

MÉTIER: TUYAUTEUR, TUYAUTEUSE

Au Québec, 2 300 entrepreneurs et entrepreneures en tuyauterie installent, rénovent ou réparent des milliers de kilomètres de tuyaux, qu'il s'agisse d'une usine d'épuration des eaux,

À VOS TUYAUX, PRÊTS, PARTEZ EN AFFAIRES!

du système de chauffage et de ventilation du biodôme ou plus simplement du système de renvoi obstrué de toilettes. Grâce à ces maîtres tuyauteurs, l'air et l'eau circulent dans nos murs, nous procurant bien-être et confort, comme par magie!

Pour réussir un bon tour de magie, c'est bien connu, il faut beaucoup d'habileté, d'études et de pratique. Il en va de même pour réussir à installer, à entretenir, à réparer ou à modifier un système de tuyauterie. En effet, tous les sortants et sortantes des cours de tuyauterie ont encore un bon bout de chemin à faire avant d'obtenir le statut de professionnel dans leur domaine. Ils doivent tout d'abord cumuler pas moins de 8 000 heures de travail au cours d'une période d'apprentissage qui dure en moyenne quatre ans (2 000 heures par année). Pendant cette période d'apprentissage, les apprentis et les apprenties doivent être accompagnés d'un travailleur qui a déjà obtenu son certificat de compétence à titre de compagnon.

Au terme de cet apprentissage, ils et elles devront alors passer des examens d'évaluation de compétence à la Commission de la construction du Québec (CCQ) – pour tous travaux qui dépendent du décret de la construction – et à la Société québécoise de développement de la main-d'oeuvre – pour les travaux qui s'effectuent hors chantier de construction. Ils et elles seront alors compagnons et pourront travailler en qualité de tuyauteuses et tuyauteurs professionnels.

Quelques années d'expérience et une connaissance toujours accrue des différents aspects de leur métier inciteront certains spécialistes en tuyauterie à créer leur propre entreprise. Un dernier examen à la Régie du bâtiment ainsi qu'à la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec leur permettront alors d'obtenir leur statut d'entrepreneur ou d'entrepreneure. Mais le fait de réussir ces examens n'assure certainement pas le succès de la future entreprise.

la FORMATION PROFESSIONNELLE au secondaire

Québec

AVANT DE PRENDRE SON ENVOL

Selon les normes en vigueur dans le domaine de la construction, toute personne qui désire se lancer en affaires dans le domaine de la tuyauterie, doit posséder un actif qui dépasse d'au moins 10 000 $ son passif. D'autres gens d'expérience ajouteront qu'il est également préférable d'avoir un fonds de réserve suffisant pour couvrir les frais des premiers six mois d'opération, qui sont de loin les plus difficiles à traverser.

La période de lancement d'une nouvelle entreprise sera sans contredit plus facile si on a déjà quelques contrats en poche. La meilleure compétence technique et la meilleure volonté ne seront en effet que d'une utilité bien relative si elles ne sont pas accompagnées d'une bonne liste de clients et de clientes.

ÉTABLIR UN BON RÉSEAU

À cet égard, tous les spécialistes sont unanimes: il faut profiter de la période d'apprentissage pour établir des liens avec les gens du milieu. Les patrons, conseillers, collègues, fournisseurs ou clients rencontrés pendant les quatre années d'apprentissage sont autant de personnes qui peuvent nous donner un bon coup de pouce lorsque vient le temps de faire démarrer l'entreprise. Plusieurs ont d'ailleurs décidé de se lancer en affaires après s'être rendu compte qu'ils ou qu'elles avaient, au cours des années, établi un réseau de relations assez solide pour contribuer à la réussite d'une entreprise.

PLUSIEURS CORDES À SON ARC

Le succès de l'entreprise requiert des aptitudes très diverses. Les années d'apprentissage et celles qui suivent devraient donc également servir à l'élargissement des connaissances. La personne qui entend se lancer en affaires un jour devrait donc essayer de diversifier les emplois qu'elle occupe afin d'avoir une vue d'ensemble de la profession et des différentes formes d'entreprises qui la composent. Cette expérience permet non seulement de s'initier aux différents rouages de la gestion d'une entreprise, mais également de découvrir ses forces et ses faiblesses et du même coup, les secteurs d'activité que l'on privilégie.

SEUL OU AVEC D'AUTRES

Beaucoup de spécialistes en tuyauterie se lancent en affaires seuls. Avec un camion et quelques outils, ils et elles commencent à obtenir de petits contrats, généralement dans le secteur résidentiel et engagent du personnel à l'occasion, lorsque la somme de travail l'exige. Quand l'entreprise a pris son rythme de croisière, ils et elles peuvent alors envisager d'accepter des contrats plus importants, d'engager du personnel permanent ou encore de s'associer avec un ou une spécialiste dans un autre domaine pour accroître les services offerts.

D'autres personnes préféreront toutefois s'associer dès le départ soit pour des raisons financières, ou bien parce qu'elles ne possèdent pas elles-mêmes toutes les aptitudes nécessaires pour répondre aux différents besoins du marché et de la clientèle qu'elles visent. Ainsi, on peut être très doué en plomberie et avoir moins d'aptitudes pour le chauffage, la ventilation ou encore l'administration.

GÉRER L'ENTREPRISE

Outre la recherche de clientèle, l'administration de l'entreprise est sûrement l'élément qui cause le plus de difficultés à ceux et à celles qui commencent leur carrière d'entrepreneur et d'entrepreneure. «Fournisseurs fiables et compétitifs, respect des délais de livraison de la marchandise, gestion des stocks et de l'équipement, soumissions, devis, remises à la CCQ et à la Commission de la santé et sécurité au travail (CSST), taux de salaire double, ne constituent là que quelques exemples de notions qu'il faut maîtriser si on veut mettre toutes les chances de son côté», de faire remarquer François Cyr, conseiller technique à la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec.

Il faut, par exemple, savoir négocier des comptes ouverts avec les fournisseurs si l'on veut réussir à financer deux ou trois projets à la fois. Il faut également savoir que le prix de certains matériaux fluctue et que dans ces cas, il est parfois plus rentable d'acheter au fur et à mesure plutôt que d'acquérir rapidement tout le matériel et l'outillage nécessaires.

DÉTERMINER SES APTITUDES

Même si la réussite d'un examen en administration est obligatoire si l'on désire obtenir une licence d'entrepreneur ou d'entrepreneure en tuyauterie, certaines personnes se sentiront plus à l'aise de confier ces tâches à un associé plus expert qu'elles en gestion ou encore à un spécialiste en la matière. Il en va de même pour les relations avec les clients. Certaines personnes ont plus d'entregent que d'autres et il est sage de leur laisser la voie libre quand vient le temps d'aller vendre les services de l'entreprise, surtout dans le domaine de la tuyauterie où la compétition est assez féroce.

LENTEMENT MAIS SÛREMENT

Peu importe la forme d'entreprise choisie, tous les spécialistes s'entendent pour dire qu'il est important de ne pas brûler d'étapes. Il ne faut certes pas avoir peur de prendre des risques mais ceux-ci doivent être calculés. Bon nombre de faillites sont causées par une mauvaise planification et des décisions trop hâtives qui ne tiennent pas compte de la capacité financière réelle de la compagnie. C'est la bonne réputation de l'entreprise qui lui permettra de se développer. Celle-ci repose presque essentiellement sur la satisfaction de la clientèle qu'il faut à tout prix ne jamais négliger.◆

LA QUALITÉ D'ABORD ET AVANT TOUT

La satisfaction du client : René Vézina ne jure que par cela. C'est, dit-il, ce qui lui a permis de garder son entreprise à flot pendant 14 ans. «J'ai réussi à traverser les périodes difficiles parce que j'ai toujours donné un rendement de cent pour cent à ma clientèle. Ceux qui se lancent en affaires en pensant qu'ils seront plus libres se trompent. Quand un client ou une cliente t'appelle et qu'il a besoin de tes services, tu n'es pas libre, tu dois répondre à sa demande. Une fois que tu as compris cela, tout va bien.»

RENÉ VÉZINA

«PRENEZ LA LISTE DE MES CLIENTS ET CLIENTES, APPELEZ-LES TOUS ET S'IL Y EN A QUI VOUS DISENT QUE JE TRAVAILLE MAL, JE FERME MON ENTREPRISE», DE S'EXCLAMER RENÉ VÉZINA, CHEF D'UNE PETITE ENTREPRISE DE PLOMBERIE-CHAUFFAGE SITUÉE À SAINT-ESPRIT DANS LES BASSES LAURENTIDES.

C'est en accompagnant son père qui travaillait à l'entretien d'un réseau d'aqueduc que René Vézina a eu l'idée de suivre des cours de plomberie et de chauffage. Carnet d'apprenti en main, on lui propose un emploi qu'il accepte immédiatement. Il passe ensuite ses examens de plomberie et de chauffage. «J'avais plus de facilité en plomberie. J'ai dû faire l'examen de chauffage deux fois avant de le réussir mais j'y suis arrivé. C'est la preuve qu'il ne faut pas se décourager.»

René Vézina travaille ensuite sur différents chantiers de construction jusqu'à ce que, fatigué de l'instabilité que procure le travail à contrat, il décide d'aller travailler pour une compagnie de chemin de fer. «Dans les trains, j'avais un emploi stable, mais on ne travaillait pas très fort. Je m'ennuyais et je repensais souvent au moment où quelqu'un m'avait proposé de me vendre son entreprise. À cette époque, je n'étais pas encore prêt, mais l'idée avait eu le temps de mûrir...»

Malgré le doute de certains membres de son entourage qui ne comprenaient pas pourquoi il avait envie de quitter un emploi stable pour se lancer dans l'aventure de la libre entreprise, René Vézina obtient ses licences d'entrepreneur à la Régie du bâtiment. Au début de l'automne 1979, il devient officiellement contracteur.

«Je savais que c'était moi le seul responsable de ma réussite, mais j'avais confiance. J'étais seul et j'avais seulement une voiture et une remorque. Je préférais commencer modestement et m'équiper au fur et à mesure que les contrats rentraient. Au début, il ne faut pas se faire d'illusions, les miracles sont rares. Tu n'es pas connu et les gens t'observent. Ils attendent de voir si tu vas réussir ou non avant de te faire confiance. C'est peut-être la période la plus difficile. Il faut avoir des réserves; une maison, des placements, du capital sinon, c'est très risqué. Mais le premier contrat finit toujours par arriver et voilà l'entreprise lancée.»

À la fin de la première année d'exploitation de son entreprise, René Vézina achète un camion. En 1983, il achète un entrepôt et engage une secrétaire et un ou deux employés à temps partiel. L'entreprise, qui se spécialise surtout en plomberie, se porte alors très bien.

«Je suis qualifié dans huit ou dix spécialités mais je ne cherche pas à travailler dans chacune d'elles parce que cela représente huit à dix problèmes. De toutes façons, j'ai presque seulement de la demande pour la plomberie. Mais je ne fais pas que du neuf, je fais aussi de la réparation et de l'entretien. C'est ce qui me permet d'arrondir les fins de mois. Celui qui refuse de déboucher des toilettes et de travailler dans «le vieux» risque de ne pas réussir à traverser les périodes creuses.»

En 1984, René Vézina se fait écraser la jambe entre deux camions. Résultat: un an et demi de convalescence pendant laquelle il doit engager du personnel supplémentaire et superviser les opérations du mieux qu'il peut. «Il fallait suivre les employés de près. Je devais souvent les motiver par téléphone. Cela a été une des périodes les plus difficiles de ma vie.»

À son retour au travail, l'entreprise prend de l'ampleur. Il a jusqu'à huit employés. Mais la période de prospérité prend fin abruptement lorsque les médecins découvrent que René Vézina a de sérieux problèmes à la colonne vertébrale et lui imposent une autre année de repos forcé. «J'avais certains employés en qui je pouvais

avoir totalement confiance, mais ce n'est pas comme gérer soi-même. Il y a beaucoup de problèmes qui ne se règlent pas à distance.»

Plus ou moins condamné à ne plus exercer son métier de plombier, René Vézina décide alors d'acheter un magasin de produits d'eau en vrac. Les affaires ne fonctionnent pas très bien et il doit revendre à peine six mois plus tard en perdant beaucoup d'argent. Il décide alors de reprendre les rênes de son entreprise de plomberie.

«Je me suis aperçu que j'étais plus heureux quand j'étais sur place, quand je pouvais moi-même régler les problèmes. Et le sourire d'un client satisfait c'est aussi important que le salaire qu'on en retire.» De cinq employés, il passe à quatre puis à deux. Aujourd'hui, il travaille seulement avec son fils. «L'entreprise ne s'en porte pas plus mal. Mon fils a l'intention de reprendre le commerce et moi je jouerai le rôle de motivateur. C'est important de partager son savoir. Les jeunes entrepreneurs sont le moteur de l'économie. Une personne qui veut vraiment réussir, c'est fou ce qu'elle peut faire. Je suis sûr que mon fils peut réussir. Bien sûr, il y a peut-être plus de concurrence qu'il y en avait avant, mais c'est bon la concurrence. Ce qui est beaucoup plus difficile, c'est le travail au noir. On ne pourra pas compétitionner éternellement avec ceux qui ne paient pas d'impôt. Il va falloir trouver des solutions.»◆

Spécialistes ou généralistes?

Plomberie, chauffage à air chaud, chauffage à eau chaude, ventilation, brûleur à l'huile, brûleur à gaz, climatisation, réfrigération, protection d'incendie et de soudure, les tuyauteurs et tuyauteuses peuvent travailler dans plusieurs champs de spécialisation. Dans le domaine de la tuyauterie comme dans beaucoup d'autres d'ailleurs, on prône la multidisciplinarité. Plus on a de spécialités, plus on a de chances de pouvoir répondre à la demande de la clientèle, dit-on. «Mieux vaut avoir des connaissances dans plusieurs domaines. Les équipements deviennent de plus en plus complexes. Pour pouvoir s'adapter à ces changements, il faut avoir plusieurs cordes à son arc», souligne François Cyr, conseiller à la Corporation des maîtres mécaniciens en tuyauterie du Québec.

Si certaines entreprises misent sur la variété des services qu'elles offrent pour assurer leur succès, ce n'est pas le cas pour toutes. Il faut d'abord déterminer les besoins de la clientèle à qui on s'adresse. Plusieurs entreprises n'offrent que des services de plomberie, par exemple, parce qu'elles n'ont simplement pas de demande pour les travaux de chauffage. Toutefois, si cette situation changeait et que les entrepreneurs et entrepreneures décidaient d'élargir la gamme des services offerts, ils n'auraient qu'à suivre la formation qui s'impose et qui leur permettrait d'obtenir leur certificat de compétences dans les domaines qu'ils entendent maintenant exploiter.

De la même façon, on recommande de ne pas se limiter à un seul type de travaux à l'intérieur d'une même spécialité. On peut, par exemple, préférer travailler sur des bâtisses ou des habitations neuves mais quand, au hasard des conditions du marché, les contrats se font moins nombreux, il faut pouvoir faire des travaux d'entretien ou de réparation qui permettent de garder l'entreprise à flot jusqu'à l'obtention de nouveaux contrats dans le domaine qu'on privilégie normalement. La capacité d'adaptation, voilà une clef importante du succès.

◆◆◆

TUYAUTEUR SANS FRONTIÈRE

Exploiter des créneaux innocupés, voilà un principe qui semble avoir guidé toute la carrière professionnelle de Réal Bouchard. En effet, rapidement après être devenu entrepreneur, Réal Bouchard, résidant d'Alma, a décidé d'aller travailler en régions éloignées. Exactement là où les autres contracteurs n'étaient pas intéressés de se rendre.

Neuf ans après avoir terminé ses études, il achète un commerce de plomberie, de chauffage et d'électricité avec un collègue qui avait déjà une entreprise d'électricité. «J'avais besoin d'un associé pour m'aider à rembourser les coûts de l'achat. C'était également avantageux pour lui puisque cela lui enlevait un compétiteur. Tout le monde était content.» Réal Bouchard a ainsi fait disparaître le service d'électricité de la compagnie pour n'offrir dorénavant que des services de plomberie-chauffage.

Avant qu'il en devienne propriétaire, la compagnie avait déjà obtenu deux contrats dans des réserves indiennes situées dans le nord du Québec. «J'aime me déplacer et j'ai adoré cette expérience. Quand on travaille dans des régions isolées, il faut se débrouiller, il faut trouver des solutions avec les matériaux qu'on a sur place. En plus, ça me donnait l'occasion de me familiariser avec la culture amérindienne et d'apprendre l'anglais.»

Il ne faut pas beaucoup de temps à l'intrépide plombier pour réorganiser son entreprise en fonction de sa nouvelle spécialité. Il réduit considérablement le nombre d'employés et engage plutôt du personnel à contrat. «Il y a des personnes qui aiment ce genre d'emploi. Elles font des semaines de 70 à 90 heures loin de la maison. Mais au bout de quatre mois, elles rentrent et leur année est faite.»

La crise économique du début des années 80 l'incite à vendre son entrepôt et à rapatrier son bureau à la maison. «C'est bon les crises économiques. Ça t'oblige à remettre les choses en place et ça épure le marché. Moi, pendant que les autres faisaient faillite, mon entreprise prenait de l'ampleur. En fait, j'adore les crises économiques, elles représentent un beau défi à relever.»

Autre beau défi à relever pour Réal Bouchard : les coûts de transport. Les déplacements des employés dans les chantiers éloignés et difficiles d'accès coûtaient cher à l'entrepreneur pour qui, il ne semble pas y avoir de problèmes sans solution et pas de défis impossibles à relever. Des cours de pilotage et l'achat d'un avion : voilà la solution. «En plus d'économiser de l'argent et du temps, je réalisais un vieux rêve : voler.»

Réal Bouchard assure donc le déplacement de ses employés en un temps record. «Les matériaux sont transportés en camion et moi j'amène les employés. Il faut deux heures au lieu de 12 ou 13 pour se rendre à Havre Saint-Pierre. Ensuite je peux facilement aller faire des achats à Québec et revenir à Alma le soir si bon me semble.»

Réal Bouchard soumissionne, obtient ses contrats, prépare et envoie l'équipement, saute dans son avion et amène ses employés dans les régions nordiques. «Les conditions de vol ne sont pas toujours faciles, mais ce n'est pas plus dangereux de se rendre en avion que de faire 15 heures de route dans la tempête.»

À 45 ans, Réal Bouchard songe déjà à la retraite. «Ma plus grande satisfaction, c'est d'avoir réalisé mes rêves. Ce qui me rend heureux, c'est d'en avoir encore d'autres. Je vais m'installer à Québec d'où je dirigerai l'exploitation. Je garde un bureau à Alma dirigé par des employés de confiance.»

Même s'il a traversé les périodes économiques difficiles avec succès, Réal Bouchard constate que ce n'est plus aussi facile qu'avant. «Les gens n'ont plus d'emplois et sont prêts à se rendre loin pour en trouver. La compétition est donc plus forte qu'avant pour le travail en région éloignée. Heureusement, ce n'est pas tout le monde qui possède un avion.» ◆

RÉAL BOUCHARD

EN 1948, RÉAL BOUCHARD A CHOISI DE FAIRE DES ÉTUDES EN TUYAUTERIE PARCE QUE, À CETTE ÉPOQUE, IL N'Y AVAIT QUE DEUX ÉTABLISSEMENTS SCOLAIRES QUI OFFRAIENT CETTE FORMATION. «COMME C'ÉTAIT UN SECTEUR OÙ IL N'Y AVAIT PAS BEAUCOUP DE SORTANTS, JE SAVAIS QU'IL Y AVAIT PLUS DE CHANCES DE TROUVER DE L'EMPLOI.»

TUYAUTEUR, ENTREPRENEUR ET... PROFESSEUR

DENIS ISABELLE

EN TERMINANT SON COURS DE FERBLANTERIE, IL Y A 40 ANS, DENIS ISABELLE ÉTAIT LOIN DE SE DOUTER QU'IL DEVIENDRAIT ENTREPRENEUR ET QU'UN JOUR, IL ENSEIGNERAIT LA TECHNIQUE DES SYSTÈMES DE BRÛLEURS À L'HUILE, DE BRÛLEURS AU GAZ AINSI QUE LA PLOMBERIE ET LA VENTILATION. «J'AIME BEAUCOUP L'ENSEIGNEMENT. C'EST TRÈS ENRICHISSANT DE TRANSMETTRE SON SAVOIR».

Denis Isabelle a toujours travaillé à Sherbrooke. D'abord engagé à titre de ferblantier au terme de ses études, il s'est rapidement initié au systèmes de brûleurs à l'huile en accompagnant son patron le soir lorsqu'il allait faire des réparations. «Je n'étais pas payé, mais j'ai appris comment poser des appareils de chauffage et des systèmes de plomberie. Si bien qu'un jour, mon patron m'a fait assez confiance pour m'envoyer seul. S'il devait congédier quelqu'un lorsque les temps étaient plus difficiles, ce n'était jamais moi puisque avec toutes mes spécialités, je pouvais répondre à plusieurs de ses besoins.»

Ayant obtenu ses licences en plomberie et en chauffage, Denis Isabelle n'a jamais eu beaucoup de difficultés à se trouver de l'emploi. C'est grâce à ses multiples aptitudes et expériences que la Commission scolaire de Sherbrooke lui a offert un poste de professeur. «Mes débuts dans l'enseignement n'ont pas été faciles. J'avais des groupes difficiles. J'ai dû sévir plus d'une fois. C'est le métier qui rentrait.»

Quand il ne donnait pas de cours, Denis Isabelle retournait travailler pour différents entrepreneurs en essayant de toucher à toutes les spécialités pour ne pas perdre la main. C'est à cette époque qu'il obtient sa licence de contracteur pour devenir qualificateur. Les différents emplois se succèdent ensuite ponctués par des retours à l'enseignement. «Une année, j'avais 55 heures de cours par semaine plus la préparation des cours et les corrections d'examens. Il fallait vraiment que j'aime cela pour continuer.»

Plus le temps passait, plus Denis Isabelle obtenait des postes de responsabilité chez les différents entrepreneurs qui l'employaient. «J'ai pris énormément d'expérience. J'étais estimateur, je coordonnais le travail des employés, je m'occupais du matériel et de bien d'autres choses encore. J'avais des semaines très remplies et mon patron me faisait de plus en plus confiance. Jusqu'au jour où il m'annonça qu'il ne viendrait plus au bureau qu'une ou deux journées par semaine. Cela augmentait ma charge de travail mais il refusait d'augmenter mon salaire d'autant. Mes deux fils et mon beau-frère travaillaient au même endroit que moi. Vous pouvez deviner ce qu'on a fait? On lui a donné deux semaines d'avis et nous avons ouvert notre propre entreprise. Cela représentait la même somme de travail mais au moins, c'était pour nous qu'on travaillerait dorénavant.»

En septembre 1985, l'entreprise Plomberie Ja-Belle était créée à Sherbrooke. Les beaux-frères possédaient chacun 30 p. 100 des actions de la compagnie et les fils 20 p. 100. Avec autant d'expérience et des contacts déjà bien établis, l'entreprise s'est rapidement établie et est toujours en activité. «J'ai racheté les actions de mon beau-frère car il a préféré un jour retourner travailler sur des gros chantiers. Nous dirigeons la compagnie mes deux fils et moi. Ma fille vient faire la comptabilité de temps en temps.»

Denis Isabelle fait toujours la navette entre l'école où il enseigne et son entreprise. «À 59 ans, je commence à penser à diminuer un peu le travail. J'aimerais beaucoup enseigner à temps plein et laisser mes garçons prendre les rênes de l'entreprise.» Même si Denis Isabelle ne doute pas que ses fils réussiront tout aussi bien que lui, il constate que les conditions du marché ne sont plus ce qu'elles étaient.

«La compétition est forte et le travail au noir nuit beaucoup à nos opérations. De plus, les entrepreneurs qui ne travaillent que dans les résidences privées lorgnent maintenant du coté des bâtiments commerciaux et industriels. Ils ont besoin de travail, alors ils font souvent des prix à rabais. Plusieurs finissent par faire faillite car leurs prix sont trop bas, mais pendant ce temps-là, nous on a plus de difficulté à décrocher des contrats. Il faut qu'il y ait des changements majeurs d'ici peu si on veut remettre le secteur de la construction à flot.»◆

Le travail au noir : pire que la récession

Les entrepreneures et les entrepreneurs en tuyauterie ont tous été touchés à divers degrés par la dernière récession mais c'est de loin le travail au noir qui affecte le plus le rendement de leur entreprise. «Tout le monde le fait, fais-le donc», voilà la formule qui semble primer de plus en plus dans le domaine de la construction. Décret de la construction rigide, récession, diminution du nombre de chantiers, manque d'emplois, TPS et TVQ, entre autres, ont incité plusieurs personnes à travailler dans la clandestinité. Le phénomène est à ce point répandu qu'il est devenu impossible de le contrôler adéquatement.

Ceux et celles qui n'ont pas recours à cette forme de travail clandestin se sentent de plus en plus lésés par le système et se demandent pourquoi ils devraient payer pour tous ceux et toutes celles qui travaillent dans l'illégalité. «Au prix que je demande, je ne suis pas compétitif. Pourquoi un client, qui comme tout le monde essaie d'épargner un peu d'argent, ferait-il affaire avec moi si on lui demande ailleurs la moitié du prix?» Voilà ce que René Vézina, entrepreneur plombier se demande et il n'est pas le seul. «Le nombre de mes contrats a diminué depuis quelques temps et ce n'est pas seulement à cause de la récession. Ce n'est pas le travailleur qui décide de faire une salle de bain au noir qui nous affecte le plus, c'est plutôt l'entrepreneur qui engage des hommes en leur offrant un salaire réduit de moitié. Des employés qui travaillent pendant 40 à 45 heures mais qui en déclarent seulement 32 pour arriver à se trouver de l'emploi», constate Denis Isabelle, entrepreneur en plomberie-chauffage.

◆

Patrons, syndicats et gouvernements sont présentement à la recherche de solutions qui permettraient d'enrayer cette épidémie dévastatrice. Mais d'ici là, les futurs entrepreneurs et entrepreneures doivent tenir compte de cette réalité quand vient le temps de faire une étude de marché, par exemple. Ils et elles doivent savoir que le travail au noir est très répandu et que ce phénomène a d'importantes répercussions sur la marche normale d'une entreprise.

TAUX HORAIRE SUGGÉRÉ

	TEMPS SIMPLE	TEMPS DOUBLE
FRAIS FIXES		
SALAIRES ET BÉNÉFICES SOCIAUX		
1. Salaire-Tuyauteur	23,68 $	47,56 $
2. Vacances	2,62	5,23
3. Avantages sociaux	1,82	1,82
4. Fonds d'indemnisation	0,02	0,02
5. Équipements de sécurité	0,10	0,10
6. Santé et sécurité (CSST)	1,75	1,75
7. Régie de l'assurance-maladie	0,99	1,98
8. Assurance-chômage	0,75	0,75
9. Régie des rentes du Québec	0,36	0,36
TOTAL Salaires et bénéfices sociaux	**32,19 $**	**59,57 $**
COTISATIONS		
10. Cotisations CMMTQ	0,10 $	0,10 $
11. Cotisations AECQ	0,05 $	0,05 $
12. Cotisations RECQ	0,04 $	0,04 $
13. Cotisations CCQ	0,20 $	0,40 $
TOTAL Cotisations	**0,39 $**	**0,59 $**
TOTAL FRAIS FIXES	**32,58 $**	**60,16 $**
FRAIS D'OPÉRATIONS		
14. Camion de service	5,30 $	5,30 $
15. Équipement et outillage	1,85 $	1,85 $
16. Frais généraux	9,93 $	9,93 $
TOTAL Frais d'opérations	**17,08 $**	**17,08 $**
BÉNÉFICES Majoration 10 %	**4,97 $**	**7,72 $**
TAUX HORAIRE SUGGÉRÉ	**54,63 $**	**84,96 $**

Source : CMMTQ, avril 1992

Le ministère de l'Éducation aide par divers moyens les commissions scolaires à sensibiliser les élèves de la formation professionnelle à l'entrepreneurship. Il les aide aussi à former ceux et celles qui veulent créer une entreprise. Pour en savoir plus long sur le sujet, parlez-en à votre responsable de la formation professionnelle ou à votre directrice ou directeur de centre. On peut aussi obtenir plus d'information et des réponses à ses questions en s'adressant par courrier, par téléphone ou par télécopieur à :

Entrepreneurship
et formation professionnelle
Direction générale
de la formation professionnelle
Ministère de l'Éducation
600, rue Fullum, 7e étage
Montréal (Québec)
H2K 4L1
Téléphone : (514) 873-0029
Télécopieur : (514) 864-1612

Ce reportage est publié par la Direction générale de la formation professionnelle du ministère de l'Éducation du Québec.

Direction de la rédaction : Jules Desrosiers
Recherche, entrevues et textes : Sophia Borovchyk
Conception graphique : Arabelle S. Grondin
Illustrations : Andrée Chevrier

Gouvernement du Québec
Ministère de l'Éducation
9394-0345
17-3715